

COMPUTERWOCHE

Ausgabe 2021 – 20-22 25. Mai 2021 Nur im Abonnement erhältlich

VOICE OF DIGITAL

Spione müssen draußen bleiben

Microsoft will Europäern eine sichere Cloud ohne US-Zugriff bieten

Seite 10

Die Payment-Pläne der EU

Die European Payments Initiative soll die EU im globalen Wettbewerb halten

Seite 12

Rückenwind für CIOs

Eine weltweite IDG-Studie zeigt, dass die IT in der Krise Profil gewonnen hat

Seite 26

Schöne neue Arbeitswelt

Wir haben die besten IT-Arbeitgeber nach ihren Plänen rund um New Work gefragt

Seite 34



Wie schön ist die neue Arbeitswelt wirklich?

Die Coronakrise hat die Arbeit verändert. Home-Office funktioniert – zumindest in Pandemiezeiten. Doch unmerklich entfernen sich Betriebe und ihre Mitarbeiter voneinander.

Wie werden wir in Zukunft arbeiten? Diese Frage stellen sich Unternehmen, Marktforscher und Wissenschaftler in aller Welt. Der durch die Pandemie erzwungene Rückzug vieler Angestellter ins Home-Office zeigt, dass es geht: Die Arbeitsergebnisse sind gut, die Kosten sinken und die Beschäftigten scheinen zufrieden. Ein Hoch auf die digitalisierte Arbeitswelt also? Das wäre dann doch zu einfach. Vor allem in den großen Städten sitzen viele Angestellte seit über einem Jahr in ihren oft kleinen, viel zu teuren Apartments und übernehmen für ihre Brötchengeber unfreiwillig die Kosten für Büroraum, Heizung, Strom, Getränke und mehr. Ihre Arbeitsplätze sind oft schlecht eingerichtet – der Küchentisch muss erhalten, manchmal auch das Schlafzimmer. Vieles von dem, weshalb sie ihren Arbeitgeber ursprünglich ausgewählt hatten, können sie nicht genießen: Reisen, Betriebssport, Kantine, das Miteinander.

In der Pandemie mag das ein fairer Deal für beide Seiten sein, immerhin bleiben (hoffentlich) die meisten gesund und können sich um Kinder und Pflegebedürftige kümmern. Doch nach Corona ziehen diese Argumente nicht mehr. Unternehmen und Beschäftigte werden jeweils für sich Bilanz ziehen und darüber nachdenken, wie es weitergehen soll. In diesen Überlegungen wird es auch um weiche Faktoren gehen, zum Beispiel Mitarbeiterbindung und Loyalität. Arbeiten von überall ist jetzt gelernt, gerade in der IT muss ein Münchner nicht mal mehr seinen Stuhl verlassen, um in einem Hamburger Unternehmen anzuheuern. Dasselbe gilt für die Betriebe: Viele sind schon dabei, im Recruiting ihren Radius für Neueinstellungen auszuweiten. In den kommenden Monaten wird sich zeigen, wie Unternehmen und Mitarbeiter aus der Pandemie herauskommen und ob ihre Kultur die Krise unbeschadet überstanden hat.

Herzlich,
Ihr

Heinrich Vaske, Editorial Director



Heinrich Vaske,
Editorial Director



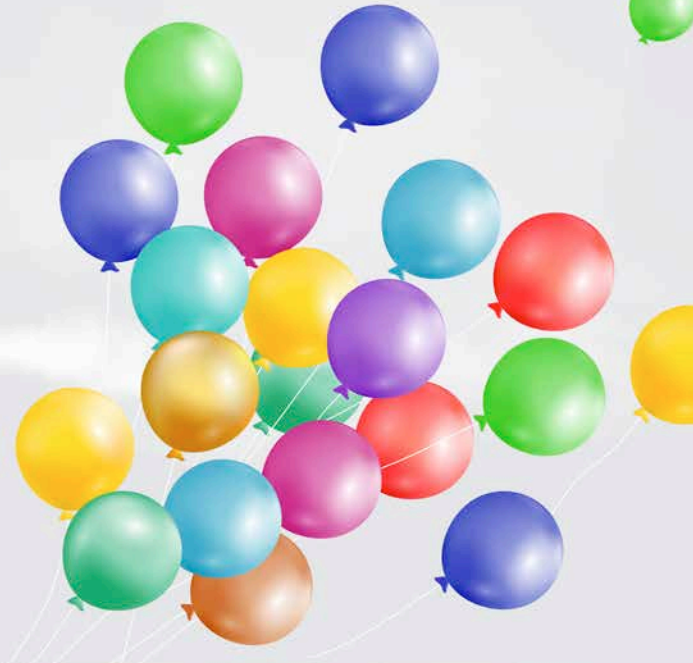
Podcast New Normal:

Kimo Quaintance, Education Strategist und Co-Founder von IQ Gemini, erläutert, was schief läuft in der neuen Mobile-Work-Welt: www.cowo.de/a/3550935

▶▶ 34

Leben, um zu arbeiten?

Wie sieht die Arbeitswelt nach der Pandemie aus? Home-Office und kein Ende? Wir haben uns bei den besten IT-Arbeitgebern umgehört.



Markt

- 6 Dell verkauft Boomi**
Michael Dell drängt es zurück ins angestammte PC- und IT-Infrastrukturgeschäft. Deshalb geht der 2010 zugekaufte iPaaS-Spezialist Boomi nun für vier Milliarden Dollar an Investoren.
- 9 Pipeline-Betreiber zahlt Lösegeld**
Ein Ransomware-Angriff auf Colonial Pipeline hat in den USA eine kleine Ölkrise ausgelöst. Die Erpresser wurden bezahlt und haben eine Entschlüsselungssoftware geliefert, die allerdings nicht zu gebrauchen war.
- 10 Microsoft-Cloud wird sicherer**
Um Cloud-Kunden in der EU entgegenzukommen, arbeitet Microsoft an einer Lösung, die sensible Daten in Europa halten und vor US-Zugriffen schützen soll.



Technik

- 12 European Payments Initiative**
Im Online-Zahlungsverkehr ist den Europäern die Vormachtstellung von US-Kreditkartenfirmen und E-Commerce-Giganten ein Dorn im Auge. Doch deren Vorsprung ist groß.
- 16 IDG-Studie: Cloud-Sicherheit**
Cloud-Nutzer halten Datendiebstahl und Datenverlust für die größten Security-Risiken. Doch auch Cloud-Ausfälle und eine mangelnde Stabilität bereiten ihnen Sorgen.
- 22 Neue Risiken durch Scraping**
Wenn Millionen von Facebook-, LinkedIn- und Clubhouse-Daten im Web auftauchen, muss kein Hackerangriff dahinterstecken. Beim Scraping greifen die Übeltäter automatisiert Daten ab, die von Usern veröffentlicht wurden.



Praxis

- 26 IT-Chefs genießen Anerkennung**
Schnell und professionell haben CIOs in aller Welt auf die Coronabedrohung reagiert. Oft konnte nahtlos weitergearbeitet werden, auch die Zulieferketten blieben überwiegend stabil. Die internationale IDG-Studie „State of the CIO“ belegt denn auch das stark verbesserte Renommee der IT-Verantwortlichen.
- 30 Vom Outsourcing in die Cloud**
Wenn Outsourcing-Verträge auslaufen, steht meistens ein Wechsel in Richtung Cloud an. Das birgt Herausforderungen für Unternehmen.
- 33 CIO des Jahres – jetzt bewerben!**
Noch bis zum 21. Juni 2021 können IT-Chefs ihre Bewerbung für den „CIO des Jahres 2021“ einreichen. Mitmachen lohnt sich!



Job & Karriere

- 42 Lernen in der Pandemie**
Gab es vor der Coronakrise noch überwiegend Präsenzkurse, so wird heute fast nur noch Online-Unterricht angeboten. Auf die Frage, wie die künftige Welt des Lernens aussehen wird, geben Bildungsexperten Antwort.
- 45 Startup optimiert Teamstrukturen**
Obwohl alle Unternehmen auf Projektarbeit angewiesen sind, erfolgt die Zusammensetzung von Teams meist nach wenigen Kriterien wie Qualifikation und Verfügbarkeit. Monday.rocks will diesen Vorgang professionalisieren.
- 46 IT-Sicherheit – Chancen beim BSI**
Nur wenige Frauen drängen in IT-Sicherheitsberufe. Das Beispiel des BSI zeigt, dass es auch anders geht.
- 47 Stellenmarkt**
- 49 Impressum**
- 50 IT in Zahlen**



Michael Dell, Gründer und CEO von Dell, besinnt sich auf die Wurzeln seines Geschäfts und will sich künftig vor allem auf Infrastruktur und PCs konzentrieren – allerdings mit einem anderen Geschäftsmodell. Ein Großteil der Systeme und Lösungen sollen Kunden künftig im As-a-Service-Modell buchen können.

Vier Milliarden Dollar für iPaaS – Dell verkauft Boomi an Investoren

Dell konzentriert sich auf sein Kerngeschäft mit Infrastruktur und PCs. Nach der Trennung von VMware wird nun auch Boomi abgespalten. Der Integrationsspezialist geht für vier Milliarden Dollar an Investoren.



Von Martin Bayer,
Deputy Editorial Director

Dell Technologies verkauft seine Cloud-Sparte Boomi an die Investoren Francisco Partners und TPG Capital. Einer offiziellen Mitteilung zufolge handelt es sich bei dem Deal um eine Bar-Transaktion mit einem Wert von insgesamt rund vier Milliarden Dollar, die bis Ende 2021 abgeschlossen sein soll – vorbehaltlich der Zustimmung der Aufsichtsbehörden. Weitere Details wurden nicht bekannt gegeben.

Dell hatte Boomi Ende 2010 übernommen. Der Softwarehersteller war im Jahr 2000 als Integrationsspezialist gestartet. Über eine Art visuelles Dashboard sollten Nutzer Prozesse, Anwendungen und Daten per Drag and Drop einfach miteinander integrieren können. Im Laufe der Jahre verschob sich der Fokus mehr und mehr in Richtung Cloud. 2007 kam mit „Atomsphere“ Boomis erste Integrationslösung für die Cloud heraus.

Unter dem Dach von Dell hat sich Boomi in den vergangenen Jahren als Anbieter einer Cloud-basierten Integration Plattform as a Service (iPaaS) positioniert. Bestandteile dieser Plattform sind unter anderem eine Low-Code-Entwicklungsumgebung, Funktionen für Datenintegration, ein API Lifecycle Management inklusive API Proxy, API Gateway und ein API Entwicklerportal sowie Features für eine Event-driven Architektur. Boomi bietet Integrationsmöglichkeiten seiner Plattform in die Cloud-Welten von AWS und Microsoft Azure. Eigenen Angaben zufolge nutzen derzeit etwa 15.000 Kunden weltweit die Boomi-Plattform, darunter die Bank of Amerika, Merrill Lynch, der US-amerikanische Pharmakonzern Gilead Sciences und Novartis.

Trennung ist der richtige Schritt

„Boomi hat sich als Teil von Dell Technologies gut entwickelt und ist exponentiell gewachsen, seit wir das Unternehmen 2010 übernommen haben“, sagte Jeff Clarke, Vice Chairman und Chief Operating Officer von Dell. Der Verkauf sei nun aber der richtige Schritt für beide Unternehmen – auch aus Sicht von deren Kunden und Partnern. Zur weiteren Dell-Strategie sagte Clarke: „Wir konzentrieren uns darauf, das Wachstum zu fördern, indem wir unser Kern-

- ▶ fast 32,6 Milliarden Dollar, minus vier Prozent im Vergleich zum Fiskaljahr 2020. Beide Bereiche zusammengenommen machten knapp 86 Prozent des gesamten Jahresumsatzes von rund 92,4 Milliarden Dollar aus. Auf das Konto von VMware gingen Einnahmen in Höhe von knapp 11,9 Milliarden Dollar.

Welchen Beitrag Boomi zum Dell-Geschäft geleistet hat, geht aus den Bilanzen nicht hervor. „Boomi hat in der iPaaS-Kategorie Pionierarbeit geleistet, und wir verfolgen ihr Wachstum seit einigen Jahren“, erklärte Dipanjan Deb, Mitbegründer und Chief Executive Officer bei Francisco Partners, einer der künftigen Boomi-Eigner. Die Fähigkeit, Daten und Workflows über eine beliebige Kombination von Anwendungen oder Domänen hinweg zu integrieren und zu verbinden, sei für viele Kunden geschäftskritisch. „Der Bedarf an Automatisierung und anwendungsübergreifender Datenintegration war noch nie so groß wie heute“, ergänzen Nehal Raj und Art Heidrich von TPG Capital in einem Statement. Die cloudnative Plattform von Boomi ermögliche es, Geschäftsprozesse effizienter aufzustellen und so die digitale Transformation voranzutreiben.

Dell will mit APEX Komplexität aus der IT nehmen

Zur Dell Technologies World Anfang Mai hat Dell weitere Einzelheiten zu seinem As-a-Service-Portfolio APEX vorgestellt. Kunden könnten sich beispielsweise über die „APEX Cloud Services“ integrierte Rechen-, Speicher- und Netzwerkressourcen für Hybrid- und Private-Cloud-Szenarien zusammenstellen, die speziell auf bestimmte Workloads wie beispielsweise KI oder virtuelle Desktops zugeschnitten sind. Durch ein automatisiertes Lifecycle Management vereinfachten sich das Aufsetzen und der Betrieb dieser Infrastrukturen. Mit „APEX Custom Solutions“ soll Kunden das komplette Infrastruktur-Portfolio von Dell als As-a-Service-Angebot zur Verfügung stehen. Als flexibel buchbare Enterprise-Speicherlösung offeriert Dell die „APEX Data Storage Services“. Die Systeme werden on-Premises entweder direkt beim Unternehmen oder an einem Colocation-Standort installiert. Zur Auswahl stehen dem Anbieter zufolge je nach Bedarf drei Leistungsstufen an Block- und File-Speichern. Abonnements können mit einer Laufzeit von einem oder drei Jahren abgeschlossen werden. Die Kapazität beginnt bei 50 Terabyte und soll sich frei nach oben skalieren lassen. Für das Management der Lösungen und Services bietet Dell seinen Kunden mit der „APEX Konsole“ ein interaktives Self-Service-Portal. Neben Nutzungs- und Ausgaben-Reports lassen über das Dashboard auch vorausschauende Analysen fahren.

Boomi-Chef Chris McNabb hofft derweil auf eine neue Wachstumsphase unter dem Dach der Investoren. Es gehe darum, die Innovations- und Marktentwicklung weiter voranzutreiben. „Ich bin unglaublich stolz darauf, dass das Boomi-Team eine einheitliche Plattform für die moderne hybride IT-Landschaft geschaffen hat, auf die sich Tausende von Kunden weltweit verlassen, um ihr Geschäft digital zu transformieren“, so McNabb.

Alles Service, oder was?

Hybride Infrastrukturen sind aber auch für Dell die Zukunft. Dafür will der PC-Pionier sein Angebot grundlegend umbauen. Im Oktober 2020 kündigte Dell an, dass sämtliche Produkte künftig als IT-as-a-Service-Lösungen angeboten werden sollen. Alle Aktivitäten, die in diese Richtung zielen, bündelt Dell im „Project APEX“ (siehe auch Kasten links). Für Kunden und Partner soll sich damit der Zugang zu Dells On-Demand-Angeboten deutlich vereinfachen, hieß es in einer Erklärung des Konzerns. Das reiche von Storage-, Server- und Networking-Lösungen über hyperkonvergente Infrastrukturen bis hin zu PCs. Mit APEX schaffe man eine konsistente „As-a-Service-Experience“ für Unternehmen, unabhängig davon, ob sie ihre Anwendungen on-Premises, an Edge-Standorten oder in öffentlichen Clouds betrieben.

Die Basis dafür bildet die neue „Dell Technologies Cloud Console“. Über die Plattform erhielten Anwender eine einheitliche Umgebung zur Verwaltung ihrer Cloud- und As-a-Service-Produkte. Sie könnten in einem Marktplatz nach zusätzlichen Services und Angeboten suchen und die gewünschten Cloud- oder As-a-Service-Lösungen direkt bestellen. In der Konsole ließen sich mit wenigen Klicks Workloads anstoßen, Multi-Cloud-Ressourcen verwalten, die Kosten in Echtzeit überwachen sowie benötigte Ressourcen hinzufügen. ■